

Autodesk réinvente-t-il le PLM ?

Après des années de retenue, Autodesk se lance lui-aussi dans le domaine du PLM, avec une offre « on the cloud », concurrente directe des ténors du secteur : Dassault Systèmes, PTC et Siemens PLM.

Une plateforme constituée pas à pas

360 Nexus, ça sonne un peu comme un roman de science-fiction. D'ailleurs, au moment où j'écris ces lignes, ça l'est encore et je n'ai pu assister à une réelle présentation de la nouveauté du moment. Ce n'est que vers la fin du premier trimestre 2012 que l'offre PLM 360 Nexus d'Autodesk sera en effet disponible.

Le mot est lâché, Autodesk se lance dans la gestion du cycle de vie. On pouvait s'y attendre au vu des nombreuses acquisitions technologiques survenues ces dernières années consolidant son offre logicielle.

Alors pourquoi maintenant ? « Parce que le marché est prêt. L'an dernier, nous avons enregistré une croissance de 50 % des clients Vault, notre outil de GDT employé par 600 000 personnes aujourd'hui. D'une manière générale, le marché des outils de gestion de données est en croissance ces dernières années. Et puis les industriels reconnaissent désormais l'intérêt des applications PLM pour leurs activités. Elles leur permettent notamment de répondre à la multiplication des réglementations, à améliorer

leurs achats ou encore à optimiser la gestion des cahiers des charges et de leur chaîne de sous-traitance », explique Christian Domange, responsable division manufacturing pour l'Europe du Sud de l'éditeur.

Se différencier des concurrents établis

Mais il est vrai que le PLM est encore souvent perçu comme un projet d'entreprise lourd, coûteux, complexe à mener à terme et réservé aux grandes entreprises. Et puis, il n'y a sans doute pas la place sur le marché pour une énième solution PLM traditionnelle. Impressionnés par les réussites rapides d'offres de CRM ou d'ERP comme Salesforces.com ou NetSuite, les stratèges d'Autodesk se sont ainsi lancés, eux aussi, dans les nuages du cloud.

360 Nexus est donc une offre de cloud computing en mode SaaS. L'utilisateur bénéficie à la fois de l'architecture informatique, de sa gestion et des logiciels applicatifs de PLM. Autodesk s'appuie, entre autres, sur Amazon pour gérer les infrastructures informatiques et les premiers niveaux

de sécurité de l'offre. Mais c'est l'éditeur, ou son revendeur, qui reste l'interlocuteur unique du client. D'ailleurs, pour rassurer davantage les clients, toutes les données CAO restent chez eux. Les métas-données et les informations dérivées sont en revanche hébergées dans les nuages, mais dans le pays du client. Elles sont ainsi accessibles à travers tous types de navigateurs Web, y compris smartphones ou tablettes tactiles.

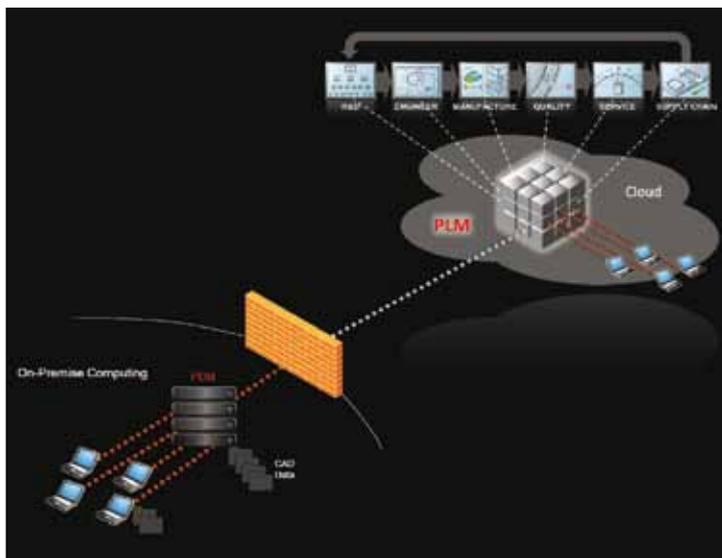
Du Cloud et des Apps

L'offre logicielle est donc accessible partout, de manière instantanée, avec des Apps pré-installées et configurables aussi facilement que sur Facebook (dixit Autodesk). Ces fonctionnalités résultent de l'acquisition par l'éditeur depuis 18 mois d'une dizaine de PME spécialistes de l'une ou l'autre de ces activités. Ces Apps PLM couvrent la gestion de :

- l'introduction de nouveaux produits,
- des processus et programmes,
- de la qualité et de la conformité,
- de la supply-chain,

- de la maintenance et du support produit,
- du facilities management,
- des ventes, du marketing et du portfolio produit.

manière générale, notre offre PLM est 10 fois moins chère que celles du marché » en l'occurrence PTC, Dassault Systèmes ou Siemens PLM Software. Car



360 Nexus adopte une architecture de type SaaS, avec l'aide d'Amazon pour gérer l'infrastructure informatique indispensable à ce type de solution.

Reste qu'il faudra tester grandeur nature, le travail effectué par les développeurs Autodesk pour harmoniser ces différentes briques et assurer leur interopérabilité.

10 fois moins chère que les concurrents

L'accès à 360 Nexus et à tous ces modules est conditionné par une souscription annuelle de 1000 \$. Pour une configuration type de 200 utilisateurs, Autodesk annonce un coût de 200 000 \$ pour les souscriptions et de 200 000 \$ de services d'implémentation, soit un coût global de 300 000 \$. Avec une approche PLM traditionnelle, l'éditeur chiffre à près de 6 millions de dollars la même configuration ! Pour Christian Domange : « D'une

oui, Autodesk se positionne désormais en concurrent direct des offres WindChill, TeamCenter et autres Enovia...

Pour les PME/PMI, d'abord...

La cible clientèle de 360 Nexus ? Les PME/PMI déjà clientes d'Autodesk, mais également les équipementiers automobiles et aéronautiques et le secteur de la high-tech. Comment passer de la vente d'AutoCAD à une offre telle que 360 Nexus ? C'est le chantier mis en place par l'éditeur auprès de son réseau. Seuls quatre ou cinq revendeurs majeurs seront concernés, mais devront acquérir une certification spécifique. ■

Christian Gladieux